

付加価値を生む仕事

分社グループ会報
第43号

分社

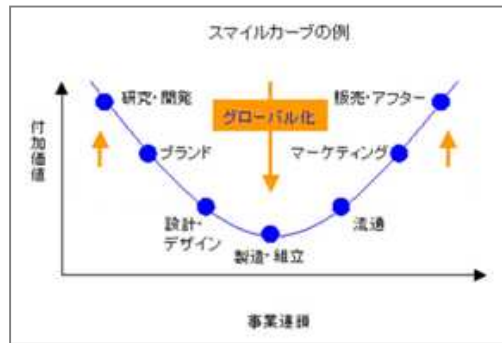
Bunsha

2015年(平成27年)
4月27日 月曜日発行
《発行元》
分社理念研究所 事務局
〒141-0031
東京都品川区西五反田8丁目
11番21号五反田TRビル
Tel 03-5496-1810
Fax 03-5496-1881
<http://www.bunshagroup.com/>



酒井代表

スマイルカーブというのがあります。電子機器産業の行程付加価値を表している、放物線カーブの真ん中に位置する製造と組立の付加価値が最も低く、両端の開発・研究と販売・アフターが最も大きくなっています。物づくりは儲からないというわけです。グローバル化で安く物が作れるようになった証でもあり、それを可能にしたのは技術の進歩や部品のモジュール化・標準化で、先進国でなくて



も物が作れるようになったからです。

一方、開発や研究、流通やアフターはグローバル化が難しい分野であり、そのステージで働く人には高付加価値が入るといふ訳です。我々中小企業はどう対応するべきか？

物づくり以外に開発や販売も手掛ける。あるいは、物づくりでもグローバルになりにくい小ロットの特殊な物を手掛け、激しい価格競争から遠ざかる事です。

分社グループ

社長会開催

平成27年3月19日、コートヤード・マリオット銀座東武ホテルにおいて社長会が開催されました。

前半は、篠崎会長より開催の挨拶をいただいた後、ウエルリンク株式会社代表取締役社長宮下様と営業部並木様より「改正安全衛生法ストレスチェック制度」への対応サービスについてご説明いただきました。

続いて2月度のグループ月次業績

推移を事務局から、また3月6日(金)に開催された「経理・税務・金融部会」の勉強会開催報告が座長の菅正彦社長からなされました。

後半は「新」をキーワードに各社の「新技術」「新製品」「新規得意先」「新設備導入」等について各社より発表していただきました。

最後に酒井代表より挨拶をいただき、社長会は終了しました。



お悔やみ

平成27年3月19日午前 セブンヒルズ(株)代表取締役鎌内勉様がかねてより病氣療養中のところご逝去されました。生前のご功績を偲び心からお悔やみ申し上げますとともにご冥福をお祈りいたします。

株主総会開催のご案内

日時：①平成27年5月28日(木) 午後1時30分 開始
②平成27年6月25日(木) 午後1時30分 開始
場所：コートヤード・マリオット銀座東武ホテル

セブンヒルズ株式会社 新社長に松田浩氏就任



松田浩新社長

かねてより病氣療養中であった鎌内勉社長の逝去に伴い、新社長に松田浩氏（大陽工業株式会社プリント回路カンパニー副カンパニー長・営業統括）が就任しました。

前社長の遺志を継いで会社を盛り立てて参ります。ご支援よろしくお願ひします。（松田氏）

〔松田氏〕昭和32年生まれ。昭和59年大和電子(株)プリント回路営業部入社、平成23年3月大陽工業(株)プリント回路カンパニー副カンパニー長就任、平成27年3月セブンヒルズ(株)代表取締役就任。

丸忠デジタル株式会社 大川博幸取締役 次期社長に内定



増島清治社長(左)と大川博幸取締役

平成27年3月19日社長会において、丸忠デジタル株式会社の大川博幸取締役が内定したことが発表されました。

増島清治社長は、新しい体制、新しい会社作りを進めている今、新社長の若い力でますます発展していきたいと述べている。バトンを引き継ぐ大川取締役は、不慣れなところが多々あると思いますがどうぞよろしくお願ひしますと力強く挨拶されました。

〔大川取締役〕昭和39年生まれ。昭和58年4月入社、平成17年5月より現職。

平成27年度 事業方針発表

インテグラン(株)

代表取締役 関山浩一



事業方針

- ・コアテクノロジーを核としたローカル（日本）ニッチ企業を目指し、そのコア事業を磨き続ける
- ・全社員、GOODコミュニケーターである
- ・あらゆる仕事は誰かへのサービス業である

今年度やるべきこと

- ①電源グループ：売上高20億円へのチャレンジ
- ②装置グループ：自社製品の開発と販売へのチャレンジ
- ③基板グループ：高難易度基板の設計とアナログ回路基板設計へのチャレンジ

大陽工業(株)

代表取締役 酒井陽太



事業方針

厳しい国内事業環境で生き抜いていくため、以下のキーワードを掲げ事業展開を図る。

1. IoE (Internet of Everything): 全てのモノがネットに繋がることによる産業界の構造変化を先取りし、ビジネスチャンスに果敢に挑戦していく。
2. スキ間(ニッチ市場): ニッチなマーケットを発掘し、顧客満足度の高い高付加価値製品を供給していく。
3. スピード: 全てにおいてスピード感を持って決断、行動する。

今年度やるべきこと

- ①プリント基板の海外輸出の実現
- ②自社新製品の販売促進
- ③財務体質の強化

セブンヒルズ(株)

代表取締役 松田 浩



事業方針

得意先（回収先）の開拓を進め、安定した売上を確保します。
 現在は、プリント基板メーカーが主要得意先（回収先）となっておりますが、他業種からの回収を推進し、回収先の多様化を図ります。
 小人数の会社ですので、ひとりひとりの価値を高め、業績の向上に繋げて参ります。

今年度やるべきこと

- ①得意先（回収先）の開拓のための営業活動
- ②収益改善のための経費見直し
- ③業務の見える化

丸忠デジタル(株)

代表取締役 増島清治



事業方針

- ・金型事業におけるバランスのとれた受注を目指します。
- ・新規分野金型の開発。
- ・社内組織の改革。

今年度やるべきこと

- ①車載関係のプリント基板金型の受注拡大
- ②超硬金型技術の確立
- ③PSI金型の顧客増加

(株)大昌電子

代表取締役 篠崎尚利



事業方針

- ・受注の安定確保に全力を尽くす
- ・歩留りを高め、過剰品質ではなくて超品質で世界のお客様が感動する製品をつくる
- ・有利子負債の削減と自己資本の増強による、収益体質の構築と資金の確保
- ・安全を第一に労災事故のない快適な職場をつくる

今年度やるべきこと

- ①海外への販売をさらに強化し、高付加価値製品を取込む
- ②IT中心からIoT関連、車載、先端医療等の分野にシフトし、顧客構成・商品構成のバランスをとる
- ③歩留りを高め廃棄1/2を目指し、目標利益を達成する

富士精密(株)

代表取締役 山田敏明



事業方針

それでお客様は満足か

Value Up / Evolution

今年度やるべきこと

- ①更なる改善活動
- ②社内システムの構築
- ③塗装設備の更新

(株) 幸大 ハイテック

代表取締役 根本武夫



事業方針

「行動は考えをしのご
(Motion Beats Meditation)」

をスローガンに、医療機器、特殊電源、
基板実装の3つの事業分野に4Mを集中し、
IoT、M2Mをキーワードに果敢にアタック
する。

今年度やるべきこと

- ①医療機器への注力（一貫生産の活用）
- ②採算管理の徹底（原価計算の精緻化）
- ③幸大JIT生産の定着（在庫削減、
リードタイム短縮）

(株) マグトロニクス

代表取締役 菅 正彦



事業方針

- ・ビジネス拡大
- ・体制強化
- ・企業レベルの向上

今年度やるべきこと

- ①工作機械市場での積極的受注
- ②生産革新
- ③作り込み品質の向上

大金電子工業(株)

代表取締役 本間 修



事業方針

<基本方針>
顧客満足の上昇（CUSTOMER SATISFACTION）

<重要方針>

- ・外的要因に大きく影響を受けない事業構造
の構築（受注体制・収益体制）
- ・経営環境の変化に耐えうる企業体質の構築
（経営基盤）

今年度やるべきこと

- ①受注拡大・対応力強化
- ②新規顧客獲得
- ③コストダウン

フォレスト総合 ケア(株)

代表取締役 平岡敏雄



事業方針

- ・福利厚生サービスの一環になる保険の
重点案内
- ・業務内容の整備と早期対応
- ・新規事業開拓

今年度やるべきこと

- ①企業年金基金に代わる貯蓄性の高い保険（財
形貯蓄保険、年金保険、終身保険）を全国の
事業所に訪問して案内をする。
- ②金融庁からより厳しい業務改善内容に対応
してゆく。
- ③新規事業としては（介護とペット）消耗資材
代理店事業の調査、推進。

(株) 富士コスモサイエンス

代表取締役 佐藤龍治



(株) ダイチューテクノロジーズ

代表取締役 佐々木義弘



事業方針

1. 営業力の強化に全力を注ぎ、黒字化を計る。
2. 訪問対象顧客123カ所の営業戦略を計画し、全訪問を計る。
3. 博物館市場の掘り起こし進め、受注の回復を計る。
4. 首都圏の量販、教材、OEM、雑貨ショップの受注の拡大を計る。
5. 市場ニーズに適合する、売筋商品の開発を計る。

事業方針

1. スピードと闘争心
2. 昔の自分に戻って行動し、これまでの経験を今に生かす。
3. 1歩前に踏み込んで行動する。
4. 上手く行かないことは、分析する。

今年度やるべきこと

- ①顧客カルテデータベースによる博物館市場の営業強化
- ②東京オフィスを拠点とする一般市場の首都圏営業
- ③ホームページの新装

今年度やるべきこと

- ①提案型の開発案件を増やす
- ②国内・海外のインフラを上手く活用し原価低減を図る
- ③明るくて、スピードの有る職場造り

(株) サテリット

代表取締役 矢澤克弘



事業方針

メカ部品、試作品の分野で高精度、短納期での製品化を実現する。
また、常にユーザーの要望に応じていけるように最先端の技術を培っていく。

(株) ウィーゴ

代表取締役 齊藤浩一



事業方針

黒字経営の継続（利益の確保）

今年度やるべきこと

- ①新規受注の拡大
- ②社内体制の強化
- ③世代交代への取り組み

今年度やるべきこと

- ①商品販売得意先の拡大
- ②新規事業への模索
- ③業務の効率化

(株)トライターム

代表取締役 菅 正憲



事業方針

GROWING UP

サバイバルステージからの早期脱却と成長実現のため、顧客とのより強固なパートナーシップ関係構築を実現する。

今年度やるべきこと

- ①未来へ繋がる新規開拓の推進
- ②個人のスキルアップに努め、生産性向上に結び付ける
- ③省資源化の徹底

(株)ニューシステムズテクノロジー

代表取締役 熊谷 修



事業方針

- ・計測・制御、Webシステム開発で培った高度な技術力を武器に、成長が期待される業界、分野へ積極的にアプローチし、受注拡大を目指す。
- ・既存顧客の潜在ニーズを掘り起こすための提案型営業を推進する。

今年度やるべきこと

- ①計測・制御分野での既存顧客のニーズを掘り起こし継続的な受注を目指す。
- ②医療分野事業の拡大。ヘルスケア分野へアプローチ。
- ③営業力の強化と人材育成

日本フライトセーフティ(株)

代表取締役 山田元昭



事業方針

航空業界に優秀な操縦士を送り込み、航空業界の発展を基礎から支える

今年度やるべきこと

2015年度はこれまで築き上げてきた民間航空会社からの信頼を元に、さらに国の関係省庁との連携を強化し、操縦士不足問題を解決できる新展開の構築を進める

(株)コダビット

代表取締役 根本武夫



事業方針

「自分に合った多様な働き方(Diversity)」をスローガンに、働きやすい職場環境を作り、パートタイム活用、請負化、多能工化を推進し、コスト競争力を高めた生産を実行する。

今年度やるべきこと

- ①請負業務強化（フレキシブル／ローコスト生産対応で競争力向上）
- ②採算管理の徹底（部門別、製品単位に原価管理）
- ③人材採用にSNS活用（facebook、LINE等）